

Міністерство освіти і науки України
Харківська національна академія міського
господарства

Г.Ю. Штерн

Програма та робоча програма
навчальної дисципліни
« КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ »

(для студентів денної і заочної форм навчання освітньо –
кваліфікаційного рівня бакалавр, галузь знань – 0306
Менеджмент і адміністрування, напрям підготовки -
6.030601 - Менеджмент)

Харків - ХНАМГ - 2009

Програма та робоча програма навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» (для студентів денної і заочної форм навчання освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавр, галузь знань – 0306 Менеджмент і адміністрування, напрям підготовки - 6.030601 Менеджмент). / Укл. Г.Ю. Штерн -Харків: ХНАМГ, 2009. - 28 с.

Укладач: Г.Ю. Штерн

Рецензент: проф., канд. екон. наук Є.М. Кайлюк

Рекомендовано кафедрою менеджмента і маркетинга у міському господарстві, протокол № 1 від 28.08.2008 р.

Зміст

стор.

Вступ	4
1. Програма навчальної дисципліни	6
1.1. Мета, предмет та місце дисципліни	6
1.2. Інформаційний обсяг (зміст) дисципліни	7
1.3. Освітньо-кваліфікаційні вимоги	11
1.4. Рекомендована основна навчальна література	11
1.5. Анотації дисципліни	12
2. Робоча програма навчальної дисципліни	14
2.1. Розподіл обсягу навчальної роботи студента за спеціальностями та видами навчальної роботи	14
2.2. Зміст дисципліни	15
2.3. Розподіл часу за модулями і змістовними модулями	18
2.4. План лекційного курсу	19
2.5. План практичних занять	20
2.6. Індивідуальне завдання (РГЗ)	20
2.7. Самостійна робота студентів	20
2.8. Засоби контролю та структура залікового кредиту	21
2.9. Інформаційно-методичне забезпечення	25

ВСТУП

Мета та завдання вивчення дисципліни „Комерційна діяльність” - опанування системою теоретичних знань, умінь та практичних навичок в галузі підприємницької діяльності, ознайомлення з понятійним апаратом, термінологією, використовуваної в сучасній практиці ділового спілкування, виробничої й комерційної діяльності будь-якого підприємства.

Лекційний та практичний матеріал даного курсу готує студентів для роботи в самих різних структурах з різною формою власності, з різними організаційно-правовими формами, наприклад - муніципальні підприємства, акціонерні, колективні, приватні, торговельні.

Випускники академії при працевлаштуванні повинні легко орієнтуватися в тому, де вони почнуть працювати, з якими документами їм, можливо, доведеться мати справу. Ці знання повинні бути перевагою, перед іншими претендентами при прийманні на роботу.

Як показує практика, багато випускників бажають відкривати свої справи. У цьому випадку ті знання, які вони одержать з цього предмету, допоможуть їм:

- зорієнтуватися і з вибором форми власності, і організаційно-правової форми підприємства, тобто знати залежно від того, чим вони будуть займатися, що є переважним для них;
- с чого починати та як оформляти документи для реєстрації підприємства;
- які підводні каміння їх можуть очікувати, що треба врахувати при реєстрації підприємства.

Знання, отримані за цим курсом, дозволяють:

- розбиратися в посередницькій діяльності (будь-яка торгівля - це посередництво між продавцями й покупцями) - що це, в яких видах може здійснюватися, які переваги й недоліки в того або іншого виду посередників;
- розуміти, що повинно бути відбито в договорах з точки зору комерційних умов;

- розбиратися в умовах ИНКОТЕРМС, на яких уже давно працює увесь світ і які вже стали активно використовуватися в Україні;
- розбиратися в поняттях - «тендер», «аукціон», «товарна біржа», «лізингові операції», «інжиніринг» і ще в багатьох інших поняттях.

Предмет вивчення дисципліни – принципи й методи економічних відносин у конкретному діловому просторі, спрямованому на одержання прибутку. В курсі розглянуті основні організаційно - правові форми підприємницької діяльності на Україні та за кордоном; вказано порядок складання та структура контрактів; дана характеристика торговельних посередників і приведені їхні види; представлені основні форми співробітництва при торгівлі та обміні товарами і послугами; показана сутність торгівлі інжиніринговими послугами, ліцензіями і товарними знаками; розглянуті організація і техніка проведення операцій на торгах, аукціонах і товарних біржах; розкрита сутність та роль корпоративного управління в сучасних умовах.

Необхідним елементом успішного засвоєння навчального матеріалу дисципліни є самостійна робота студентів з літературою, довідниками та законодавчими актами.

Програма розроблена на основі:

- ОКХ СВО ХНАМГ варіативна компонента підготовки бакалавра напрямку 0502 „Менеджмент”, 2001 р.
- ОПП СВО ХНАМГ варіативна компонента підготовки бакалавра напрямку 0502 „Менеджмент”, 2001 р.
- СВО ХНАМГ Навчальний план підготовки бакалавра напрямку 0502 „Менеджмент” спеціальності 6.050200 „Менеджмент організацій”, 2006 р.

Програма ухвалена кафедрою Менеджменту та маркетингу у міському господарстві, протокол № 1 від 28.08.2008 р. та Вченою радою факультету менеджмента, протокол № 1 від 29.08.2008 р.

1. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1.1. Мета, предмет та місце дисципліни

Метою вивчення дисципліни є ознайомлення з понятійним апаратом, термінологією, використовуваної в сучасній практиці ділового спілкування, виробничої й комерційної діяльності будь-якого підприємства, структурою й змістом контрактів, основними організаційно - правовими формами здійснення підприємницької діяльності на Україні.

Предмет дисципліни – принципи й методи економічних відносин у конкретному діловому просторі, спрямованому на одержання прибутку.

Навчальна дисципліна «Комерційна діяльність » належить до циклу дисциплін за вибором студента за напрямом підготовки 6. 030601 „ Менеджмент”, спеціальності 6.030601 – «Менеджмент організацій».

В результаті вивчення дисципліни студент повинен знати:

1. як зорієнтуватися з вибором форми власності, організаційно-правової форми підприємства залежно від того, чим вони будуть займатися;
2. с чого починати і як оформляти документи для реєстрації власного підприємства;
3. що повинне бути обов'язково відображено у договорах з погляду як комерційних умов, так і юридичних наслідків;

вміти:

- розбиратися в посередницькій діяльності (будь-яка торгівля - це посередництво між продавцями й покупцями) - що це, у яких видах може здійснюватися, які переваги й недоліки в того або іншого виду посередників;
- розбиратися в умовах Інкотермс, на яких вже давно працює увесь світ і які вже стали активно використовуватися на Україні;
- розбиратися в поняттях - «тендер», «аукціон», «товарна біржа», «лізингові операції», «інжиніринг» та інших поняттях.

Місце дисципліни у структурно-логічній схемі навчального плану:

1. Дисципліни, що повинні передувати вивченню даної дисципліни (або „вихідна”) - після вивчення ПЗ 4. „Економічна теорія”, ПЗ 7. „Інформатика та ком’ютерна техніка”.

2. На дану дисципліну спирається вивчення наступних дисциплін - ПП 1. Економіка підприємства, ПП 3. Бухгалтерський облік, ПП 4. Аудит, ПП 6. Підприємницьке право.

1.2. Інформаційний обсяг (зміст) дисципліни

Модуль Комерційна діяльність

(1,5/54)

ЗМ 1. Організаційно - правові форми підприємницької діяльності, комерційні умови контрактів та сутність торговельних посередників

Тема 1. Основні поняття і визначення курсу « Комерційна діяльність»

Предмет вивчення, задачі і зміст курсу, його взаємозв'язок з іншими дисциплінами і роль у підготовці кадрів. Місце підприємництва, у сучасному суспільстві.

Сутність комерційної діяльності. Зміст і принципи комерційних інтересів на ринку товарів і послуг. Ринок і ринкове середовище в системі комерційних відносин. Об'єкт і суб'єкт комерційної діяльності. Рушійні мотиви підприємницької діяльності і виникаючі проблеми в цьому процесі.

Національне законодавство по підприємницькій діяльності.

ТЕМА 2. Організаційно – правові форми підприємницької діяльності на Україні та за кордоном

Поняття фізичної і юридичної особи, поділ організаційно - правових норм між ними.

Класифікація підприємств по формах власності, розмірам, джерелам формування статутного капіталу, відповідальності.

Організаційно – правові форми підприємницької діяльності на Україні.

Об'єднання підприємств: асоціації, корпорації, концерни, консорціуми.

Порядок створенні, реєстрації, формування статутного капіталу, управління, розподілу прибутку, ліквідація підприємств із різною організаційно

- правовою формою.

Класифікація закордонних фірм і підприємств по виду господарської діяльності, формі власності і відповідальності. Визначення правового статусу фірми. Правові форми підприємницької діяльності закордонних фірм: індивідуальний підприємець, повне товариство, командитне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю, акціонерне товариство. Поняття торговельного реєстра.

ТЕМА 3. Комерційні умови контрактів

Сутність і види контрактів. Форми існування. Класифікація контрактів.

Сутність і зміст базисних умов контрактів.

Структура контрактів. Зміст основних розділів контракту: визначення сторін, предмет договору, ціна і загальна сума контракту, способи встановлення ціни, визначення ціни за допомогою конкурентного листа, визначення ціни на підрядні роботи, умови і види платежів, платежі в кредит, форми гарантій платежів, факторингові і форфейтингові операції, упакування і маркірування вантажів і товарів, гарантії постачальників, претензії по якості продукції, штрафні санкції, відшкодування збитків, страхування, форс-мажорні обставини, звертання в господарський суд.

Поняття і зміст типового контракту.

ЗМ 2. Засади здійснення комерційної діяльності

ТЕМА 4. Торговельні посередники

Необхідність і сутність посередницької діяльності. Доцільність використання посередників. Види посередників: простий, повірник, комісіонери, консигнатори (види договорів консигнації), торговельний агент, дистриб'ютор.

Умови роботи посередників на ринку: виключне право, невияткове право, посередник з переважним правом продажів. Винагорода посередників. Способи винагороди посередника.

ТЕМА 5. Комерційна діяльність при торгівлі й обміну

товарами та послугами

Сутність торгівлі готовою продукцією. Особливості торгівлі готовою продукцією.

Торгівля продукцією в розібраному виді. Умови, при яких необхідно і доцільно торгувати продукцією в розібраному виді, Вимоги, який треба дотримувати при торгівлі продукцією в розібраному виді.

Сутність прогресивної зборки.

Сутність орендних операцій. Предмет і види оренди. Схеми здійснення лізингових операцій. Визначення орендної плати, орендні ставки. Сутність орендних договорів та їх особливості.

ТЕМА 6. Комерційна діяльність при торгівлі інжиніринговими послугами, ліцензіями і торговельними знаками

Сутність інжинірингової діяльності. Види інжиніринга і їхня сутність. Визначення оптимальної вартості інжинірингових послуг.

Сутність патенту, винаходу, ліцензії, "ноу - хау". Ліцензія, як предмет торгівлі. Види ліцензій. Сутність договорів про просту ліцензію, виняткової ліцензії, повної ліцензії. Визначення вартості ліцензії, ліцензійні платежі.

Сутність торгівлі товарними знаками. Правовий захист товарного знаку.

ТЕМА 7. Організація і техніка комерційних операцій на товарних біржах, аукціонах і тендерах

Сутність біржової торгівлі. Види бірж. Необхідність біржової торгівлі. Структура, організація і принципи роботи біржі. Види біржових угод: угоди на реальний товар і ф'ючерсні угоди. Мети біржових угод. Операції хеджування.

Сутність аукціонної торгівлі. Предмети і товари, що виставляються на аукціони. Основні центри аукціонної торгівлі. Організаційні форми аукціонної торгівлі. Методи проведення аукціонів. Техніка проведення аукціону. Етапи проведення аукціонів.

Поняття тендерних торгів. Необхідність проведення торгів. Види торгів і інформація про їхнє проведення. Порядок та умови їх проведення. Організація

проведення торгів, учасники торгів. Проформа тендера.

ТЕМА 8. Поняття корпоративного управління

Поняття і принципи корпоративного управління. Учасники корпоративних відносин і їхній взаємозв'язок. Органи управління та контролю акціонерного товариства. Загальні збори акціонерів, порядок скликання, публікації в пресі, формування порядку денного, реєстрація акціонерів для участі в зборах акціонерів, організація роботи зборів акціонерів. Наглядова рада акціонерного товариства, порядок формування, компетенція й організація роботи. Правління акціонерного товариства, формування, компетенція, організація роботи, голова правління. Ревізійна комісія, формування, компетенція, організація перевірок діяльності акціонерного товариства й організація роботи ревізійної комісії. Контроль над акціонерним товариством. Захист інтересів акціонерів від несумлінних дій інших учасників корпоративних відносин.

1.3. Освітньо-кваліфікаційні вимоги

Таблиця. Освітньо-кваліфікаційні вимоги до підготовки бакалаврів

Вміння та знання(за рівнями Сформованості)	Сфери діяльності (виробнича, соціально-виробнича, соціально-побутова)	Функції діяльності у виробничій сфері (проектувальна, організаційна, управлінська, виконавська, технічна, інші)
Проводити системний аналіз діяльності організації з використанням сучасних методик з позицій системного підходу	виробнича	планувальна
Забезпечувати ефективну систему аналітичного діагностування ризику, негативного впливу і наслідків дестабілізуючих внутрішніх і зовнішніх факторів середовища корпоративної організації	виробнича	організаційна, управлінська
Забезпечувати правомочність діяльності, слідкуючи за змінами у законодавстві, орієнтуватися у нормативних актах	виробнича	планувальна, організаційна
Обґрунтовувати вибір та зміни правової форми господарювання	виробнича	організаційна, управлінська
Формувати систему документів-регламентів регулювання організаційних відносин	виробнича	організаційна,
Згідно з чинним законодавством готувати засновницькі документи та реєструвати підприємства з урахуванням особливостей різних організаційно - правових форм господарювання	виробнича	організаційна, управлінська
З урахуванням ділових та особистих рис добирати виконавців, розподіляти завдання між ними, проводити інструктаж	соціально-виробнича	організаційна, управлінська
Проводити моніторинг виконання угод з постачальниками та споживачами.	виробнича	контрольна
Вести облік та складати первинну звітність на своїй ділянці роботи. Скласти оперативні довідки	виробнича	контрольна

1.4. Рекомендована основна навчальна література

1. Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности: Учебник. - М.: Юристъ, 1998. – 659 с.
2. Пакратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность: Учебник для вузов.- М.: Инфрм.-внедр. центр "Маркетинг", 2000. – 580 с.
3. Мілаш В.С. Комерційний договір у контексті сучасних ринкових умов:

Монографія. – Харків: 2007. -440 с

4. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. - 623 с.
5. Козаченко Г.В., Воронкова А.Е. Корпоративное управление: Учебник для вузов. - К.: Либра, 2004. - 368 с.
6. Шутенко Л.М., Стадник Г.В., Степаненко С.А., Токатюк В.І., Штерн Г.Ю., Прасол В.М. Основи комерційної діяльності: Навч. посібник, -Харків: ХНАМГ, 2007. – 379 с.
7. Карлін М.І. Правові основи підприємництва: Навч.посібник. – 2-е вид.,-К.: Кондор, 2006. – 368с.
8. Беверли А. Браунинг. Гранты и тендеры для "чайников". - 2-е изд., - К.: Диалектика, 2007. - 464 с.
9. Морозов В.В. Основы закупок товаров, работ та послуг в проектах (тендерні процедури та контракти): Навч. посібник.- К.: Таксон, 2003. - 744 с.

1.5. Анотація програми навчальної дисципліни Комерційна діяльність

Мета та завдання вивчення дисципліни - опанування системою теоретичних знань, умінь та практичних навичок в галузі підприємницької діяльності, ознайомлення з понятійним апаратом, термінологією, використовуваної в сучасній практиці ділового спілкування, виробничої й комерційної діяльності будь-якого підприємства. Предмет вивчення дисципліни – принципи й методи економічних відносин у конкретному діловому просторі, спрямованому на одержання прибутку. В данному курсі розглянуті основні організаційно - правові форми підприємницької діяльності на Україні та за кордоном; показан порядок складання та структура контрактів; дана характеристика торговельних посередників і приведені їхні види; представлені основні форми співробітництва при торгівлі та обміні товарами і послугами; показана сутність торгівлі інжиніринговими послугами, ліцензіями і товарними знаками; розглянуті організація і техніка проведення операцій на торгах, аукціонах і товарних біржах; розкрита сутність та роль корпоративного

управління в сучасних умовах.

The purpose and goals of study of discipline are mastering the system of theoretical knowledge, abilities and practical skills in the field of enterprise activity, acquaintance with the conceptual structure, the terminology that is used in modern practice of business dialogue, industrial and commercial activity of any enterprise. Subjects of discipline study are principles and methods of economic relations in the given business space directed on profit earning. The given course considers the basic organizational and legal forms of enterprise activity in Ukraine and abroad, shows the order of drawing up and structure of contracts; gives the characteristic of trading intermediaries and main kinds of intermediaries; basic forms of co-operation at trade and exchange of the goods and services. It also shows the essence of trade of engineering services, licences and trade marks; it considers organization and technique of carrying out the operations at the auctions and commodity exchanges; it opens the essence and part of corporate governance in modern conditions.

Цель и задачи изучения дисциплины - овладение системой теоретических знаний, умений и практических навыков в области предпринимательской деятельности, ознакомление с понятийным аппаратом, терминологией, используемой в современной практике делового общения, производственной и коммерческой деятельности любого предприятия. Предметом изучения дисциплины являются принципы и методы экономических отношений в конкретном деловом пространстве, направленном на получение прибыли. В данном курсе рассмотрены основные организационно - правовые формы предпринимательской деятельности на Украине и за рубежом, показан порядок составления и структура контрактов; дана характеристика торговых посредников и приведенные основные виды посредников; представленные основные формы сотрудничества при торговле и обмене товарами и услугами; показанная сущность торговли инжиниринговыми услугами, лицензиями и товарными знаками; рассмотренные организация и техника проведения

операцій на торгах, аукціонах і товарних біржах; раскрытая сутність і роль корпоративного управління в сучасних умовах.

2. РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

2.1. Розподіл обсягу навчальної роботи студента за спеціальностями та видами навчальної роботи

Розподіл обсягу навчальної роботи студента (денна форма навчання)

Таблиця 2.1.

Спеціальність, спеціалізація, (шифр, аббревіатура)	Всього кредит/ /годин	Семестр(и)	Години								Екзамен (семестр)	Залік (семестр)
			Аудиторні	у тому числі			Самостійна робота	у тому числі				
				Лекції	Практичні	Лабораторні		Контр. роб	КП/КР	РГЗ		
6.050200 - МОМГ	1.5/54	4	16	16			38			20		4

Примітка: співвідношення кількості годин аудиторних занять і самостійної роботи становить 50 % до 50 %.

. Розподіл обсягу навчальної роботи студента (заочна форма навчання)

Таблиця 2.2

Спеціальність, спеціалізація, (шифр, аббревіатура)	Всього кредит/ /годин	Семестр(и)	Години								Екзамен (семестр)	Залік (семестр)
			Аудиторні	у тому числі			Самостійна робота	у тому числі				
				Лекції	Практичні	Лабораторні		Контр. роб	КП/КР	РГЗ		
6.050200 - МОНГ	1.5/54	5	6	4	2		48			15		5

Примітка: співвідношення кількості годин аудиторних занять і самостійної роботи становить 12 % до 88 %.

У процесі навчання студенти отримують необхідні знання під час проведення аудиторних занять: лекційних, практичних. Найбільш складні питання винесено на розгляд і обговорення під час практичних занять. Також велике значення в процесі вивчення і закріплення знань має самостійна робота студентів. Усі ці види занять розроблені відповідно до

положень Болонської декларації.

2.2. Зміст дисципліни

Модуль Комерційна діяльність

(1,5/54)

ЗМ 1. Організаційно - правові форми підприємницької діяльності, комерційні умови контрактів та сутність торговельних посередників

Тема 1. Основні поняття і визначення курсу « Комерційна діяльність»

Предмет вивчення, задачі і зміст курсу, його взаємозв'язок з іншими дисциплінами і роль у підготовці кадрів. Місце підприємництва, у сучасному суспільстві.

Сутність комерційної діяльності. Зміст і принципи комерційних інтересів на ринку товарів і послуг. Ринок і ринкове середовище в системі комерційних відносин. Об'єкт і суб'єкт комерційної діяльності. Рушійні мотиви підприємницької діяльності і виникаючі проблеми в цьому процесі.

Національне законодавство по підприємницькій діяльності.

ТЕМА 2. Організаційно – правові форми підприємницької діяльності на Україні та за кордоном

Поняття фізичної і юридичної особи, поділ організаційно - правових норм між ними.

Класифікація підприємств по формах власності, розмірам, джерелам формування статутного капіталу, відповідальності.

Організаційно – правові форми підприємницької діяльності на Україні.

Об'єднання підприємств: асоціації, корпорації, концерни, консорціуми.

Порядок створенні, реєстрації, формування статутного капіталу, управління, розподілу прибутку, ліквідація підприємств із різною організаційно - правовою формою.

Класифікація закордонних фірм і підприємств по виду господарської діяльності, формі власності і відповідальності. Визначення правового статусу фірми. Правові форми підприємницької діяльності закордонних фірм: індивідуальний підприємець, повне товариство, командитне товариство,

товариство з обмеженою відповідальністю, акціонерне товариство. Поняття торговельного реєстра.

ТЕМА 3. Комерційні умови контрактів

Сутність і види контрактів. Форми існування. Класифікація контрактів.

Сутність і зміст базисних умов контрактів.

Структура контрактів. Зміст основних розділів контракту: визначення сторін, предмет договору, ціна і загальна сума контракту, способи встановлення ціни, визначення ціни за допомогою конкурентного листа, визначення ціни на підрядні роботи, умови і види платежів, платежі в кредит, форми гарантій платежів, факторингові і форфейтингові операції, упакування і маркірування вантажів і товарів, гарантії постачальників, претензії по якості продукції, штрафні санкції, відшкодування збитків, страхування, форс - мажорні обставини, звертання в господарський суд.

Поняття і зміст типового контракту.

ЗМ 2. Засади здійснення комерційної діяльності

ТЕМА 4. Торговельні посередники

Необхідність і сутність посередницької діяльності. Доцільність використання посередників. Види посередників: простий, повірник, комісіонери, консигнатори (види договорів консигнації), торговельний агент, дистриб'ютор.

Умови роботи посередників на ринку: виключне право, невиняткове право, посередник з переважним правом продажів. Винагорода посередників. Способи винагороди посередника.

ТЕМА 5. Комерційна діяльність при торгівлі й обміну товарами та послугами

Сутність торгівлі готовою продукцією. Особливості торгівлі готовою продукцією.

Торгівля продукцією в розібраному виді. Умови, при яких необхідно і доцільно торгувати продукцією в розібраному виді, Вимоги, який треба дотримувати при торгівлі продукцією в розібраному виді.

Сутність прогресивної зборки.

Сутність орендних операцій. Предмет і види оренди. Схеми здійснення лізингових операцій. Визначення орендної плати, орендні ставки. Сутність орендних договорів та їх особливості.

ТЕМА 6. Комерційна діяльність при торгівлі інжиніринговими послугами, ліцензіями і торговельними знаками

Сутність інжинірингової діяльності. Види інжиніринга і їхня сутність. Визначення оптимальної вартості інжинірингових послуг.

Сутність патенту, винаходу, ліцензії, "ноу - хау". Ліцензія, як предмет торгівлі. Види ліцензій. Сутність договорів про просту ліцензію, виняткової ліцензії, повної ліцензії. Визначення вартості ліцензії, ліцензійні платежі.

Сутність торгівлі товарними знаками. Правовий захист товарного знаку.

ТЕМА 7. Організація і техніка комерційних операцій на товарних біржах, аукціонах і тендерах

Сутність біржової торгівлі. Види бірж. Необхідність біржової торгівлі. Структура, організація і принципи роботи біржі. Види біржових угод: угоди на реальний товар і ф'ючерсні угоди. Мети біржових угод. Операції хеджирования.

Сутність аукціонної торгівлі. Предмети і товари, що виставляються на аукціони. Основні центри аукціонної торгівлі. Організаційні форми аукціонної торгівлі. Методи проведення аукціонів. Техніка проведення аукціону. Етапи проведення аукціонів.

Поняття тендерних торгів. Необхідність проведення торгів. Види торгів і інформація про їхнє проведення. Порядок та умови їх проведення. Організація проведення торгів, учасники торгів. Проформа тендера.

ТЕМА 8. Поняття корпоративного управління

Поняття і принципи корпоративного управління. Учасники корпоративних відносин і їхній взаємозв'язок. Органи управління та контролю акціонерного товариства. Загальні збори акціонерів, порядок скликання, публікації в пресі, формування порядку денного, реєстрація акціонерів для участі в зборах акціонерів, організація роботи зборів акціонерів. Наглядова

рада акціонерного товариства, порядок формування, компетенція й організація роботи. Правління акціонерного товариства, формування, компетенція, організація роботи, голова правління. Ревізійна комісія, формування, компетенція, організація перевірок діяльності акціонерного товариства й організація роботи ревізійної комісії. Контроль над акціонерним товариством. Захист інтересів акціонерів від несумлінних дій інших учасників корпоративних відносин.

2.3. Розподіл часу за модулями і змістовними модулями

Розподіл часу за модулями і змістовними модулями наведений у табл. 2.3 та табл. 2.4.

Розподіл часу за модулями і змістовними модулями для студентів денної форми навчання.

Таблиця 2.3

Модулі та змістові модулі	Всього кредит /годин	Форми навчальної роботи			
		Лекц.	Пр.	Лаб.	СРС
Модуль 1.	1.5/54	16			38
ЗМ 1.1.	0.5/18	6			15
ЗМ 1.2.	1.0/36	10			23

Розподіл часу за модулями і змістовними модулями для студентів заочної форми навчання

Таблиця 2.4 -

Модулі та змістові модулі	Всього кредит /годин	Форми навчальної роботи			
		Лекц.	Пр.	Лаб.	СРС
Модуль 1.	1.5/54	4	2		48
ЗМ 1.1.	0.5/18	2	1		15
ЗМ 1.2.	1.0/36	2	1		33

2.4. План лекційного курсу

План лекційного курсу з навчальної дисципліни (денне навчання)

Таблиця 2.5.

Зміст	Кількість годин за спеціальностями, спеціалізаціями (шифр, аббревіатура)
	6.050200 - МОМГ
Тема 1. Вступ в дисципліну	0.5
Тема 2. Організаційно - правові форми підприємницької діяльності	2
Тема 3. Комерційні умови контрактів	4
Тема 4. Торговельні посередники	2
Тема 5. Комерційна діяльність при торгівлі й обміну товарами та послугами	1
Тема 6. Комерційна діяльність при торгівлі інжиніринговими послугами ліцензіями та торговельними знаками	2
Тема 7. Організація та техніка комерційних операцій на товарних біржах, аукціонах та тендерних торгах	2
Тема 8. Основи корпоративного управління	2.5
Загалом	16

План лекційного курсу з навчальної дисципліни (заочне навчання)

Таблиця 2.6.

Зміст	Кількість годин за спеціальностями, спеціалізаціями (шифр, аббревіатура)
	6.050200 - МОМГ
Тема 1. Вступ в дисципліну	0.25
Тема 2. Організаційно - правові форми підприємницької діяльності	1
Тема 3. Комерційні умови контрактів	1
Тема 4. Торговельні посередники	0.5
Тема 5. Комерційна діяльність при торгівлі й обміну товарами та послугами	0.25
Тема 6. Комерційна діяльність при торгівлі інжиніринговими послугами ліцензіями та торговельними знаками	0.25
Тема 7. Організація та техніка комерційних операцій на товарних біржах, аукціонах та тендерних торгах	0.25
Тема 8. Основи корпоративного управління	0.5
Загалом	4

2.5. План практичних занять

Плани практичних занять для студентів заочної форм навчання наведений у табл. 2.7.

План практичних занять (заочне навчання)

Таблиця 2.7

Зміст	Кількість годин за спеціальностями, спеціалізаціями (шифр, аббревіатура)
	6.050200 - МОМГ
Тема 1. Вступ в дисципліну	
Тема 2. Організаційно - правові форми підприємницької діяльності	1
Тема 3. Комерційні умови контрактів	0.5
Тема 4. Торговельні посередники	
Тема 5. Комерційна діяльність при торгівлі й обміну товарами та послугами	
Тема 6. Комерційна діяльність при торгівлі інжиніринговими послугами ліцензіями та торговельними знаками	
Тема 7. Організація та техніка комерційних операцій на товарних біржах, аукціонах та тендерних торгах	
Тема 8. Основи корпоративного управління	0.5
Загалом	2

2.6. Індивідуальні завдання

Програмою дисципліни передбачено виконання розрахунково-графічного завдання. Мета виконання розрахунково-графічного завдання - оволодіння практичними навиками з комерційної діяльності.

Розрахунково-графічне завдання або контрольна робота вважаються зарахованими, якщо студент виконав роботу згідно з „Методичними вказівками для практичних занять і самостійної роботи”. Зараховане розрахунково-графічне завдання або контрольна робота є допуском до заліку.

2.7. Самостійна навчальна робота студента

Для опанування матеріалу дисципліни "Комерційна діяльність" окрім лекційних та практичних занять, тобто аудиторної роботи, значну увагу

необхідно приділяти самостійній роботі.

Основні види самостійної роботи студента:

1. Вивчення додаткової літератури.
2. Підготовка до практичних занять.
3. Підготовка до проміжного й підсумкового контролю.
4. Виконання самостійних завдань.
5. Виконання РГЗ або контрольної роботи.

2.5. Засоби контролю та структура залікового кредиту

Система оцінювання знань, вмінь і навичок студентів передбачає оцінювання всіх форм вивчення дисципліни.

Перевірку й оцінювання знань студентів викладач проводить в наступних формах:

1. Оцінювання роботи студентів у процесі практичних занять.
2. Оцінювання виконання РГЗ.
3. Оцінювання засвоєння питань для самостійного вивчення.
4. Проведення проміжного контролю.
5. Проведення підсумкового контролю.

Засоби контролю та структура залікового кредиту для студентів денної і заочної форм навчання наведені у табл. 2.8. та 2.9.

Таблиця 2.8. Засоби контролю та структура залікового кредиту для студентів денної форми навчання

Види та засоби контролю (тестування, контрольні роботи, індивідуальні завдання тощо)	Розподіл балів, %
МОДУЛЬ 1. Поточний контроль зі змістових модулів	
ЗМ 1.1. Тестування	15
ЗМ 1.2. Тестування	15
РГЗ або контрольна робота	30
Підсумковий контроль з модулю*	40
Всього за модулем 1	100 %

*У разі, якщо студент не склав один із тестов по змістовному модулю, він здає підсумковий тест

Таблиця 2.9. Засоби контролю та структура залікового кредиту для студентів заочної форми навчання

Види та засоби контролю (тестування, контрольні роботи, індивідуальні завдання тощо)	Розподіл балів, %
МОДУЛЬ 1. Поточний контроль зі змістових модулів	
Завдання 1 .Етапи державної реєстрації товариств	10%
Завдання 2. Перевірка знань з теми 1.	5%
Завдання 3. Де на практиці студенти можуть використовувати отримані знання з теми 2?	5%
Семинар на тему "Складання договору"	10%
Завдання 4. Перевірка знань з теми "Посередники"	10%
Завдання 5. Перевірка знань з теми 4	10%
Завдання 6. Перевірка знань з теми 5	10%
Завдання 7. Разрахунково – графічне завдання (Контрольна робота)	35%
Завдання 8. Етапи проведення аукціонів	5%
Всього за модулем 1	100 %

Порядок поточного оцінювання знань студентів денної форми навчання

Поточне оцінювання здійснюють під час проведення практичних занять і має на меті перевірку рівня підготовленості студента до виконання конкретної роботи. Об'єктами поточного контролю є:

- 1) активність і результативність роботи студента протягом семестру над вивченням програмного матеріалу дисципліни; відвідування занять;
- 2) виконання РГЗ;
- 3) виконання поточного контролю;

Оцінку "відмінно" ставлять за умови відповідності виконаного завдання студентом за усіма зазначеними критеріями. Відсутність тієї чи іншої складової знижує оцінку.

Критерії оцінювання індивідуального разрахунково-графічного завдання

РГЗ оцінюють за такими критеріями:

- 1) самостійність виконання;
- 2) логічність і послідовність викладання матеріалу;

- 3) повнота розкриття теми;
- 4) використання й аналіз додаткових літературних джерел;
- 5) наявність конкретних пропозицій;
- 6) якість оформлення.

Оцінку "відмінно" ставлять за умови відповідності виконаного завдання студентом за всіма зазначеними критеріями та його захист. Відсутність тієї чи іншої складової знижує оцінку на відповідну кількість балів.

Захист РГЗ проводять наприкінці другого змістового модуля, який є умовою допуску до підсумкового контролю (заліку).

Проведення поточного контролю

Поточний контроль (тестування) здійснюється тільки для студентів денного навчання та оцінюється за питаннями, які винесено на лекційні заняття, самостійну роботу і практичні завдання. Поточний контроль проводять у письмовій формі після того, як розглянуто весь теоретичний матеріал в межах кожної теми змістового модуля. За кожним змістовним модулем проводиться поточне тестування (табл. 2.8) і кожному студентові виставляється відповідна оцінка за отриманою кількістю балів.

У відповідності до програми навчальної дисципліни тестування проводять на останньому практичному занятті з кожного змістового модулю. Загальна тривалість тестів - по 0,5 години на опрацювання одного тесту з одного змістового модуля. Тестові завдання містить запитання одиничного і множинного вибору різного рівня складності.

Проведення підсумкового тестового контролю з Модулю 1

Умовою допуску до заліку студентів денного навчання є здача та захист РГЗ. У разі, якщо студент не склав один із тестів по змістовному модулю, він здає підсумковий тест.

У разі, якщо студент склав поточне тестування з кожного змістового модулю та сума накопичення балів за двома змістовими модулями не менша, ніж 51 бал та успішно здав РГЗ, він може отримати залік не складаючи підсумкового тесту.

Підсумкову оцінку з дисципліни виставляють в національній системі оцінювання результатів навчання і в системі ECTS згідно з методикою переведення показників успішності знань студентів Академії в систему оцінювання за шкалою ECTS (табл. 2.11).

Шкала оцінювання навчальних досягнень студентів

Таблиця 2.10.

% набраних балів	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS
більше 90-100 включно	Відмінно	A
більше 80-90 включно	Добре	B
більше 70-80 включно		C
більше 60-70 включно	Задовільно	D
більше 50-60 включно		E
більше 25-50 включно	Незадовільно з можливістю повторного оцінювання	FX
від 0 до 25 включно	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням	F

Порядок оцінювання знань студентів заочної форми навчання

Для студентів заочної форми навчання передбачені наступні види контролю засвоєних знань:

1. Виконання усіх завдань (див. табл. 2.9);
2. Виконання РГЗ або контрольної роботи з курсу, яка є допуском до заліку.

Проведення підсумкового заліку з Модулю 1

Викладач оцінює роботу студента згідно зі шкалою оцінювання наданою у табл.2.10.

2.9. Інформаційно-методичне забезпечення

Бібліографічні описи, Інтернет адреси	ЗМ, де застосовується
1	2
1. Рекомендована основна навчальна література (підручники, навчальні посібники, інші видання)	
1. Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности: Учебник. - М.: Юристъ, 1998. – 659 с.	ЗМ1, ЗМ2,
2. Пакратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность: Учебник для вузов.- М.: Инфрм.-внедр. центр "Маркетинг", 2000. – 580 с.	ЗМ1, ЗМ2
3. Мілаш В.С. Комерційний договір у контексті сучасних ринкових умов: Монографія. – Харків: 2007.	ЗМ1
4. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. - 623 с.	ЗМ1, ЗМ2
5. Козаченко Г.В., Воронкова А.Е. Корпоративное управление: Учебник для вузов. - К.: Либра, 2004. - 368 с.	ЗМ2
6. Шутенко Л.М., Стадник Г.В., Степаненко С.А., Токатюк В.І., Штерн Г.Ю., Прасол В.М. Основы комерційної діяльності: Навч. посібник, -Харків: ХНАМГ, 2007. – 379 с.	ЗМ1, ЗМ2
7. Карлін М.І. Правові основи підприємництва: Навч.посібник. – 2-є вид.,-К.: Кондор, 2006. – 368с.	ЗМ1
8. Беверли А. Браунинг. Гранты и тендеры для "чайников". - 2-е изд., - К.: Диалектика, 2007. - 464 с.	ЗМ1, ЗМ2
9. Морозов В.В. Основы закупівель товарів, робіт та послуг в проектах (тендерні процедури та контракти): Навч. посібник.- К.: Таксон, 2003. - 744 с.	ЗМ2, РГЗ
10. Основы підприємництва та бізнесу за ред. В. К. Збарського. - Вінниця, 2004	ЗМ2
11. Віноградська А.М. Технологія комерційного підприємства: Навчальний посібник. – К.: Цент навч. літератури, 2006.	ЗМ1, ЗМ2
2. Додаткові джерела (довідники, нормативні видання, сайти Інтернет тощо)	
1. Гражданский кодекс Украины - Харьков: Консум, 2003. – 528 с.	ЗМ1, ЗМ2
2. Хозяйственный кодекс Украины - Харьков: Консум, 2003. – 252 с.	ЗМ1, ЗМ2
3. Закон Украины " О хозяйственных обществах " с изменениями и дополнениями.	ЗМ1

Продовження табл.

1	2
4. Закон України " О государственной регистрации юридических лиц и физических лиц - предпринимателей " с изменениями и дополнениями.	ЗМ1
5. Самоукин А.И., Шишов А.Л. Теория и практика бизнеса: Уч. – практ. пособие. – М.: Рус. деловая лит., 1997. - 320 с.	ЗМ2
6. Хойер В. Как делать бизнес в Европе. - Г.; Прогресс, 1998. - 256 с.	ЗМ1, ЗМ2
3. Методичне забезпечення (реєстр методичних вказівок, інструкцій до лабораторних робіт, планів семінарських занять, комп'ютерних програм, відео-аудіо-матеріалів, плакатів тощо)	
1. Методические указания по изучению курса „Основы предпринимательской деятельности”	ЗМ1, ЗМ2
2. Основы предпринимательской деятельности. Конспект лекций.	ЗМ1, ЗМ2
3. Методические указания для выполнения курсовой (контрольной) работы по курсу « Основы бизнеса »	ЗМ1
4. Основы коммерческой деятельности. Тексты лекций.	ЗМ1, ЗМ2
5. Методичні вказівки для практичних занять, самостійної роботи та виконання РГЗ з курсу “Основи комерційної діяльності” (для студентів 2-4 курсів денної і заочної форм навчання спец. 6.050201 - “Менеджмент організацій”, 6.050107 - “Економіка підприємств” і 6.050106 - “Облік і аудит”). Укл. Штерн Г.Ю., Репенко І.І. – Харків: ХНАМГ, 2008.	ЗМ1, ЗМ2, РГЗ
Бібліографічні описи, Інтернет адреси	ЗМ, де застосовується
4. Рекомендована основна навчальна література (підручники, навчальні посібники, інші видання)	
1. Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности: Учебник. - М.: Юристъ, 1998. – 659 с.	ЗМ1, ЗМ2
2. Пакратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность: Учебник для вузов.- М.: Инфрм.-внедр. центр "Маркетинг", 2000. – 580 с.	ЗМ1, ЗМ2
3. Герчикова И.Н. Международная коммерческая дело. Практикум: : Уч. Пос. для вузов. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ- ДАНА, 1999. - 527 с.	ЗМ1, ЗМ2

Продовження табл..

1	2
4. Задихайло Д.В., Кібенко О.Р., Назарова Г.В. Корпоративне управління: Навчальний посібник. - Харків: Еспада, 2003. - 688 с.	ЗМ2
5. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. - 623 с.	ЗМ1, ЗМ2
5. Додаткові джерела (довідники, нормативні видання, сайти Інтернет тощо)	
1. Гражданский кодекс Украины - Харьков: Консум, 2003. – 528 с.	ЗМ1, ЗМ2
2. Хозяйственный кодекс Украины - Харьков: Консум, 2003. – 252 с.	ЗМ1, ЗМ2
3. Закон Украины " О хозяйственных обществах " с изменениями и дополнениями.	ЗМ1
4. Закон Украины " О государственной регистрации юридических лиц и физических лиц - предпринимателей " с изменениями и дополнениями.	ЗМ1
5. Самоукин А.И., Шишов А.Л. Теория и практика бизнеса: Уч. – практ. пособие. – М.: Рус. деловая лит., 1997. - 320 с.	ЗМ2
6. Хойер В. Как делать бизнес в Европе. - Г.; Прогресс, 1998. - 256 с.	ЗМ1, ЗМ2
6. Методичне забезпечення (реєстр методичних вказівок, інструкцій до лабораторних робіт, планів семінарських занять, комп'ютерних програм, відео-аудіо-матеріалів, плакатів тощо)	
1. Методические указания по изучению курса „Основы предпринимательской деятельности”	ЗМ1, ЗМ2
2. Основы предпринимательской деятельности. Конспект лекций.	ЗМ1, ЗМ2
3. Методические указания для выполнения курсовой (контрольной) работы по курсу « Основы бизнеса »	ЗМ1
4. Основы коммерческой деятельности. Тексты лекций.	ЗМ1, ЗМ2
5. Методічні вказівки для практичних занять, самостійної роботи та виконання РГЗ з курсу „Основы комерційної діяльності” (для студентів 2-4 курсів денної і заочної форм навчання спеціальностей 6.050201 - “Менеджмент організацій”, 6.050107 - “Економіка підприємств” та 6.050106 - “Облік і аудит”)	ЗМ1, ЗМ2, РГЗ

Навчальне видання

Програма та робоча програма навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» (для студентів денної і заочної форм навчання освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавр, галузь знань – 0306 Менеджмент і адміністрування, напрям підготовки - 6.030601 Менеджмент

Укладач: Галина Юріївна Штерн

Верстка: Гуляєва О.П.

План 2009, поз.625Р

Підп. до друку 15.06.2009	Формат 60 x 84 1/16	Папір офісний
Друк на різнографі.	Умови.-друк. арк. 1,2	Обл.-вид. арк. 1,5
Замовл. № 4600	Тираж 10 прим.	

61002, Харків, ХНАМГ, вул. Революції,12

Сектор оперативної поліграфії ЦНІТ ХНАМГ

61002, Харків, вул. Революції, 12